

**ANALISIS TATANIAGA UBI JALAR (*Ipomoea batatas* L.) DARI
NAGARI SUNGAI JAMBU KECAMATAN PARIANGAN
KABUPATEN TANAH DATAR**

SKRIPSI

**OLEH
INDAH KARTIKA SANDRA**

1510222032

Dosen Pembimbing :

Pembimbing I : Yusmarni, S.P, M.Sc

Pembimbing II : Ir. Yusri Usman, M.S



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG**

2019

ANALISIS TATANIAGA UBI JALAR (*Ipomoea batatas* L.) DARI NAGARI SUNGAI JAMBU KECAMATAN PARIANGAN KABUPATEN TANAH DATAR

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendeskripsikan saluran tataniaga dan fungsi tataniaga ubi jalar (2) menganalisis margin tataniaga, bagian yang diterima petani, keuntungan yang diterima lembaga tataniaga, dan efisiensi saluran tataniaga ubi jalar dari Nagari Sungai Jambu Kecamatan Pariangan Kabupaten Tanah Datar. Penelitian ini dilaksanakan dengan metode survey dengan teknik pengambilan sampel secara sengaja (*purposive*), dimana sampel terdiri atas petani, pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, dan pedagang pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada lima saluran tataniaga, saluran I : petani – pedagang pengumpul – pabrik saus, saluran II : petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen, saluran III : petani – pedagang pengumpul – pedagang antar daerah – pabrik saus, saluran IV : petani – pedagang pengumpul – pedagang antar daerah (sekaligus pedagang pengecer) – konsumen, saluran V : petani – pedagang pengumpul – pedagang antar daerah – pedagang pengecer - konsumen. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh petani dan lembaga tataniaga ubi jalar yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Saluran I merupakan saluran yang memiliki margin tataniaga terkecil, yaitu sebesar Rp 1.444,44/kg. Berdasarkan analisis *farmer's share*, saluran yang paling besar *farmer's share*-nya adalah saluran I, yaitu sebesar 56,67%. Dan dari segi efisiensi biaya, saluran V merupakan saluran yang paling efisien dibandingkan saluran lainnya. Hal ini disebabkan karena saluran V memiliki nilai persentase efisiensi tataniaga ubi jalar yang paling kecil yaitu sebesar 24,26%. Berdasarkan hasil penelitian, adapun saran yang dapat diberikan adalah : (1) Untuk memperkecil margin tataniaga dan mengoptimalkan *farmer's share*, petani atau kelompok tani dapat melakukan pengolahan terhadap ubi jalar (2) Lembaga tataniaga diharapkan dalam memberikan harga pada petani mempertimbangkan daya upaya dan input yang dikeluarkan oleh petani (3) Pemerintah diharapkan dapat menyebarluaskan informasi mengenai harga ubi jalar dipasaran sehingga petani mengetahui harga yang berlaku.

Kata kunci : Tataniaga, Ubi Jalar, Margin, Keuntungan dan Efisiensi

MARKETING ANALYSIS OF SWEET POTATO FROM NAGARI SUNGAI JAMBU, PARIANGAN SUB-DISTRICT, TANAH DATAR DISTRICT

ABSTRACT

This study aims to (1) describe the channels and functions of sweet potato marketing (2) analyze the marketing margin, the farmers' share, the profits received by marketing institutions, and the marketing efficiency of sweet potato. This research used survey method with purposive sampling techniques, where the sample consisted of farmers, wholesalers, inter-regional traders, and retailers. The research finds that there were five patterns of sweet potato marketing channel in Nagari Sungai Jambu; a) channel I : farmers wholesalers sauce factories, b) channel II : farmers wholesalers retailers consumers, c) channel III : farmers wholesalers inter-regional traders sauce factories, d) channel IV : farmers wholesalers inter-regional traders (as well as retailers) consumers, e) channel V : farmers wholesalers inter-regional traders retailers consumers. The marketing functions carried out by all marketing institutions are exchange functions, physical functions, and functions of facilities. Moreover, Channel I has the smallest marketing margin and the biggest farmer's share which are Rp 1,444.44/kg and 56.67% respectively. However in terms of marketing efficiency, the most efficient channel is channel V with the value of 24.26%. Based on research findings, the recommendations are (1) the farmers should carry out the sweet potato processing activities to increase their income (2) The wholesalers should consider the farmers' expense in setting the price (3) The government should provide and disseminate informations regarding sweet potato price to farmers and other related marketing institutions.

Keywords : Marketing, Sweet Potatoes, Margin, Profit and Efficiency